

# Продажи и прибыль

Месяц

Все



Год

Выбрать все

2024

2025

Сумма продаж

227 млн

Количество продаж

16 тыс.

Процент маржи

0,81

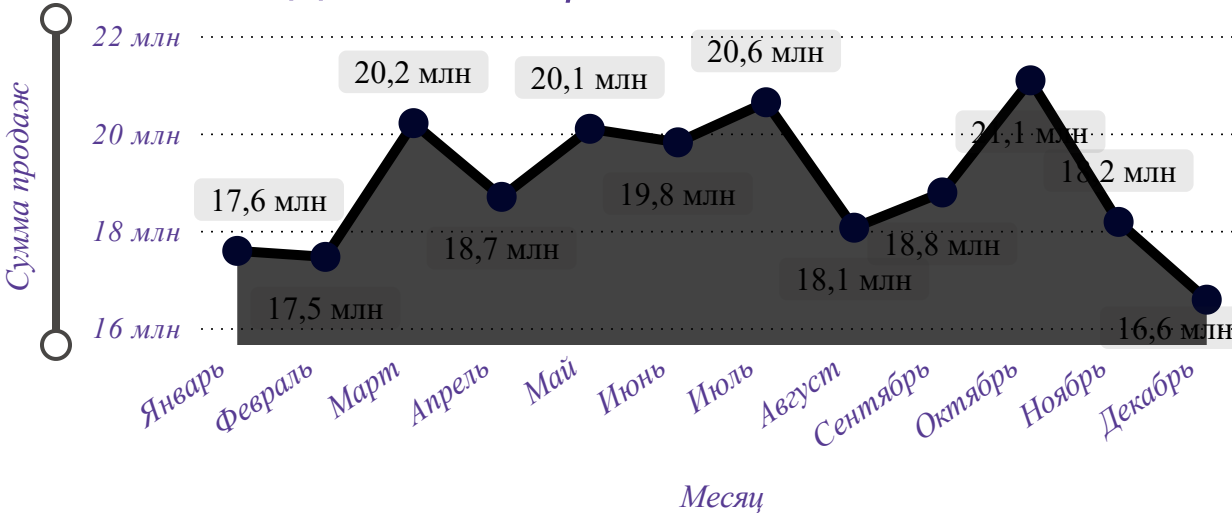
Средний чек

75,7 тыс.

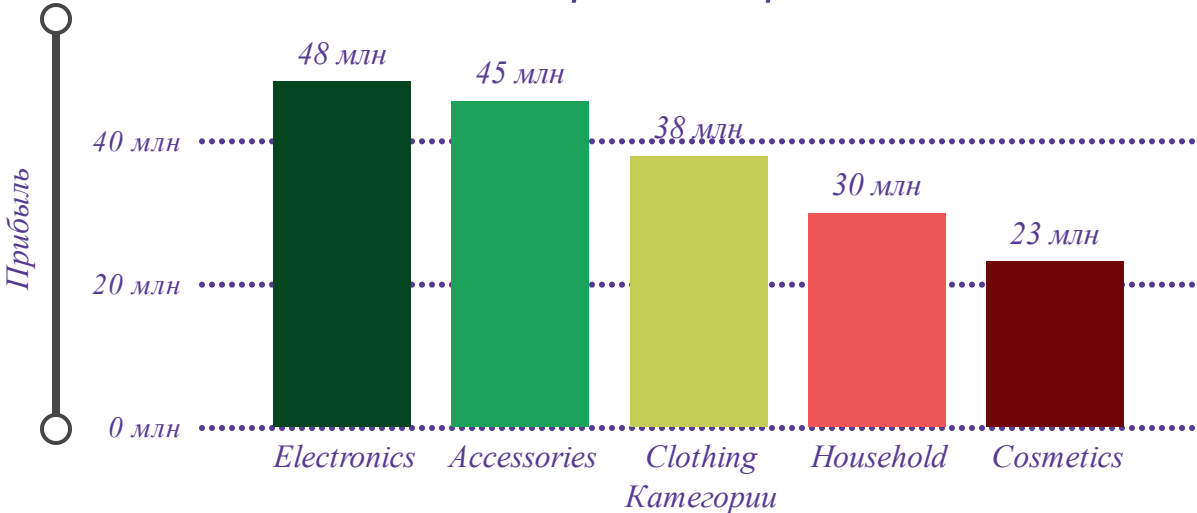
Прибыль

184 млн

Динамика продаж по датам



Топ-5 категорий по прибыли



Статус заказа



Canceled

Pending

Returned

Delivered

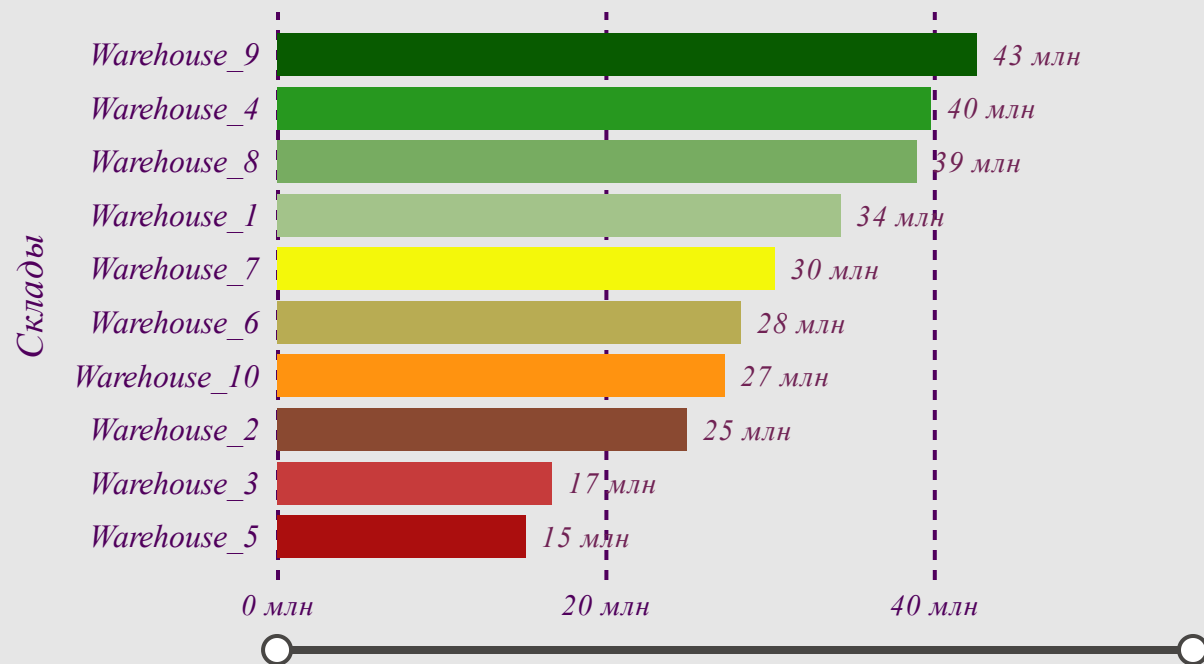
Processing

Shipped

Логистика и склады



### Доход по складу

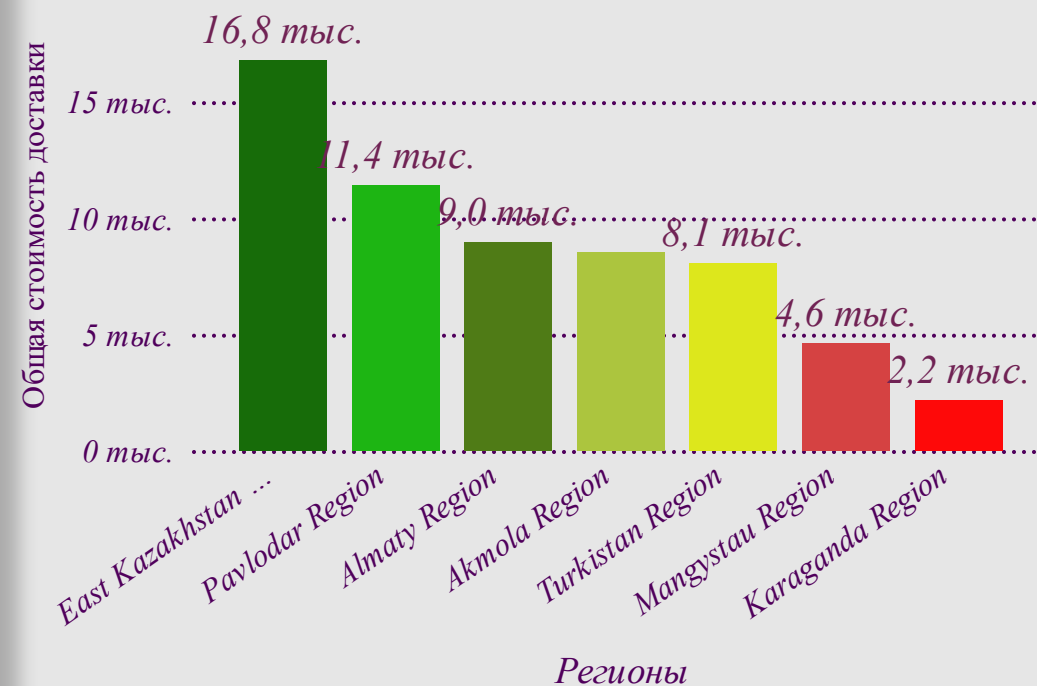


Доходы по складам

### Остатки на складах

Склады	Accessories	Clothing	Cosmetics	Electronics	Household	Всего
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_1	1132	3047	1486	4531	699	10895
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_10	2681	2797	2573	5862	1358	15271
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_2	2338	1675	2299	4132	4142	14586
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_3	1579	3883	3206	4138	3026	15832
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_4	3057	931	454	3214	2322	9978
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_5	3718	1622	573	4094	586	10593
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_6	2180	3072	1056	4048	980	11336
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_7	3577	1568	1301	2468	1265	10179
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_8	3569	2029	134	4226	1867	11825
<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div></div> Warehouse_9	2685	2070	1512	4214	2866	13347
Всего	26516	22694	14594	40927	19111	123842

### Затраты на доставку по регионам



Средний тариф доставки по регионам

3 тыс.

Средний запас на складе

12 тыс.

Клиенты и регионы



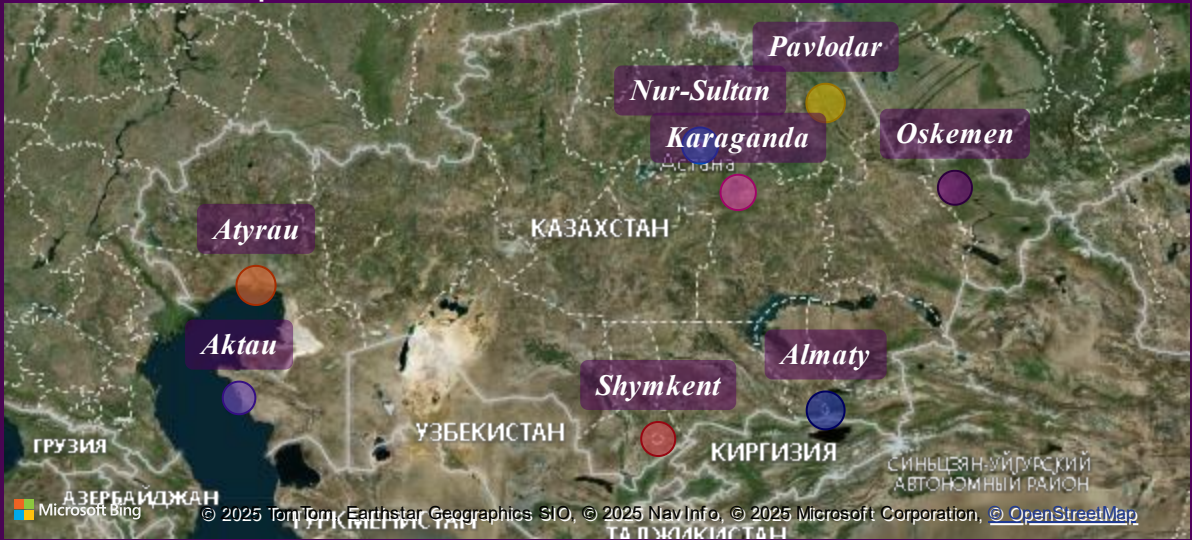
Возвраты по регионам

region	Total Sales by Region	Returns Count
Atyrau Region	33 370 446,64	44
Pavlodar Region	32 943 657,77	59
Karaganda Region	31 253 598,18	39
Almaty Region	30 494 602,14	42
Akmola Region	29 799 274,62	59
Mangystau Region	23 552 068,84	25
East Kazakhstan Region	23 410 495,59	39
Turkistan Region	22 369 868,31	33

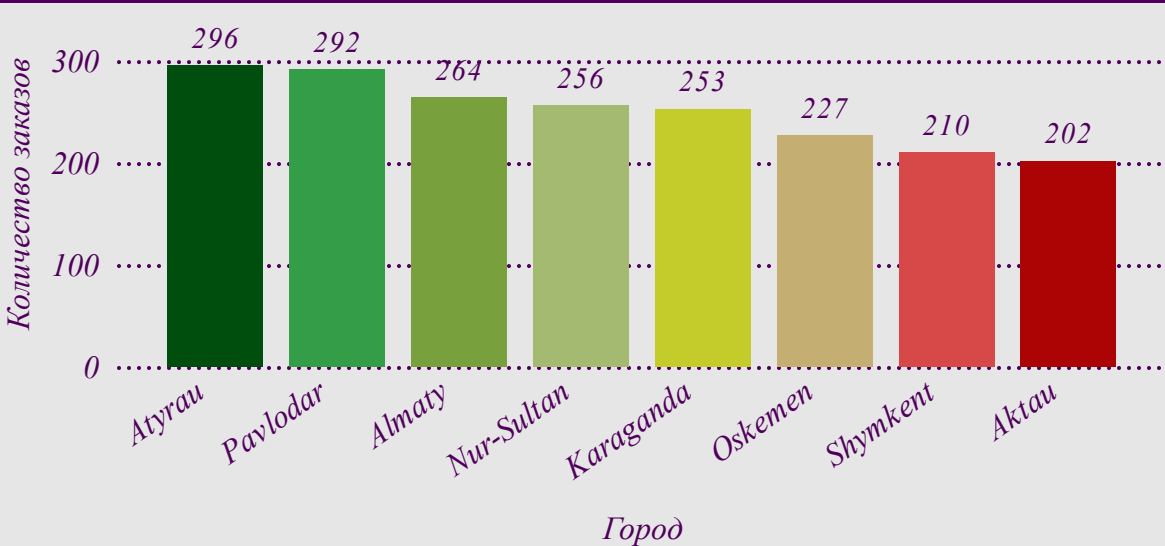
Средняя сумма заказа

144  
тыс.

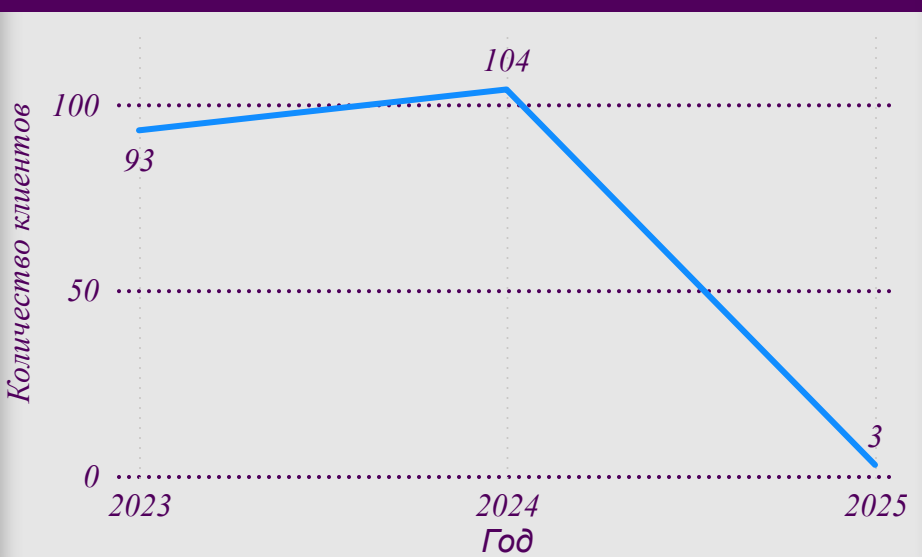
Клиенты по регионам



Количество заказов



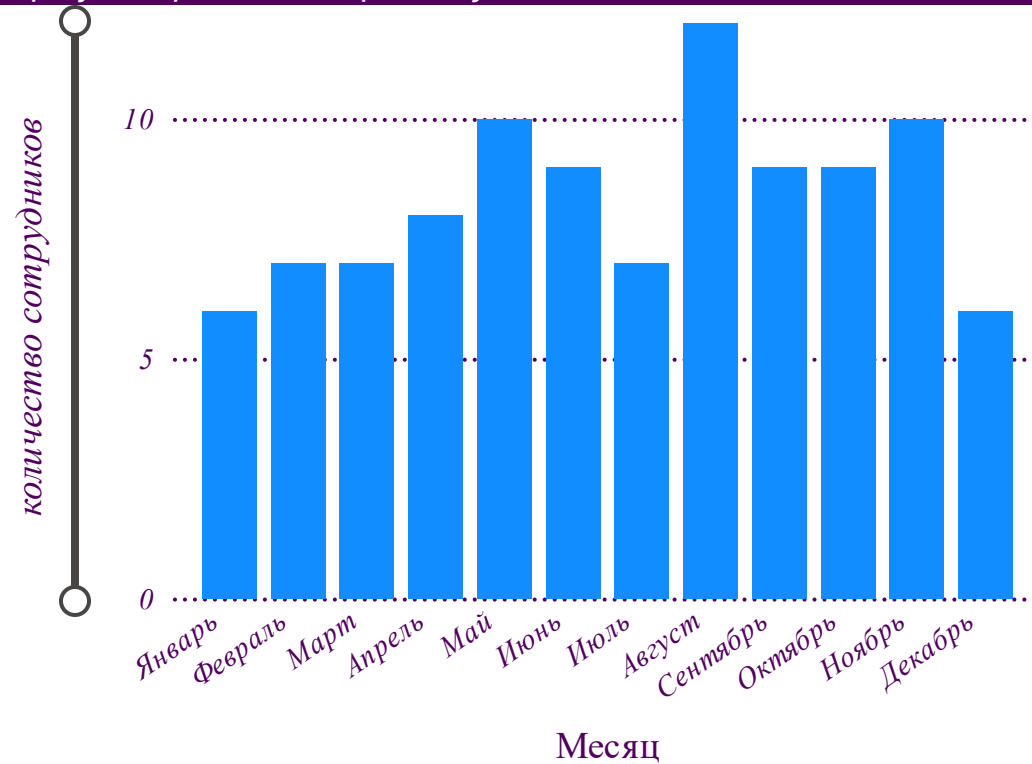
Динамика новых клиентов по годам



Город

- ☐ Aktau
- ☐ Almaty
- ☐ Atyrau
- ☐ Karaganda
- ☐ Nur-Sultan
- ☐ Oskemen
- ☐ Pavlodar
- ☐ Shymkent

График приёмов на работу



Выручка на одного сотрудника

3 млн

Зарплатный фонд

34 млн

Общее количество сотрудников

100

Количество сотрудников на складах

Количество сотрудников	Склад
18	Warehouse_7
14	Warehouse_5
13	Warehouse_2
13	Warehouse_9
11	Warehouse_1
9	Warehouse_3
7	Warehouse_6
6	Warehouse_10
5	Warehouse_4
4	Warehouse_8

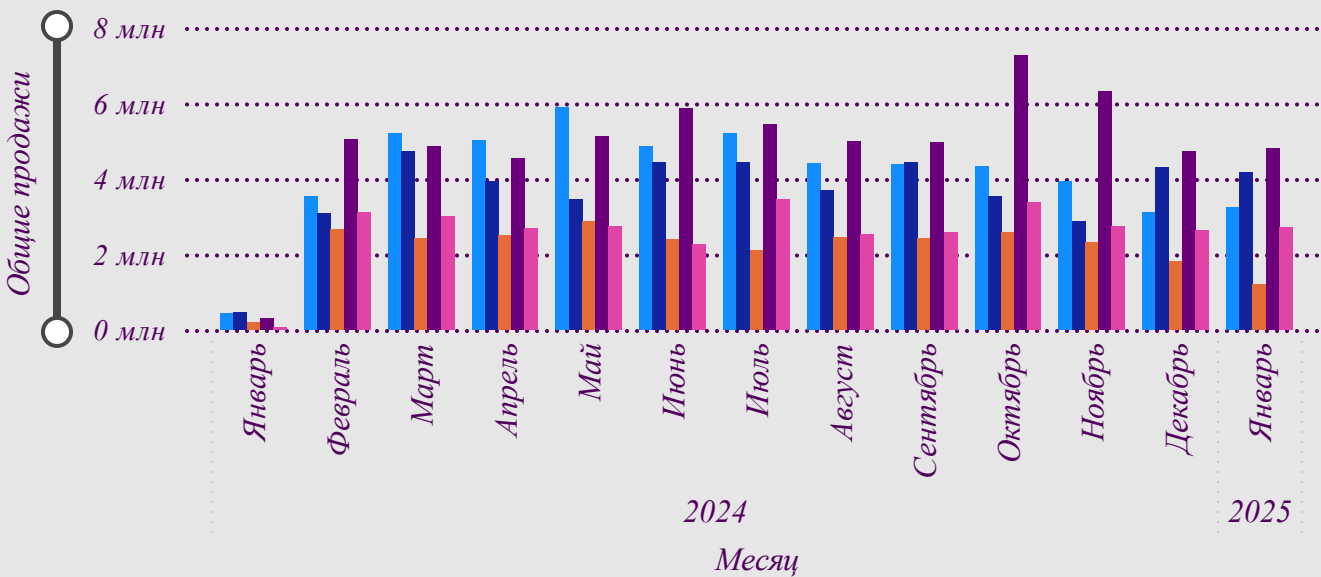
Должность

- ☐ Accountant
- ☐ Analyst
- ☐ Courier
- ☐ Manager
- ☐ Sales Representative
- ☐ Warehouse Clerk

Сотрудники и  
эффективность

Динамика продаж по категориям

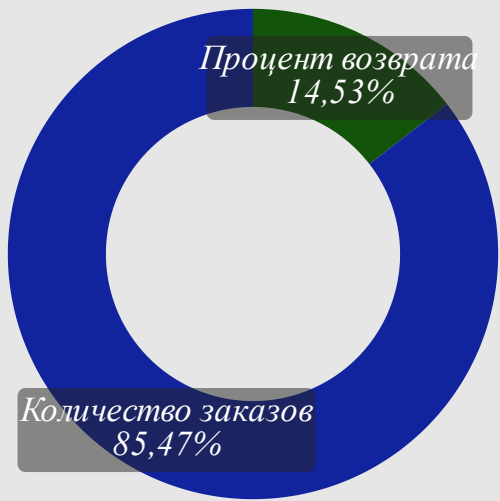
category Accessories Clothing Cosmetics Electronics Household



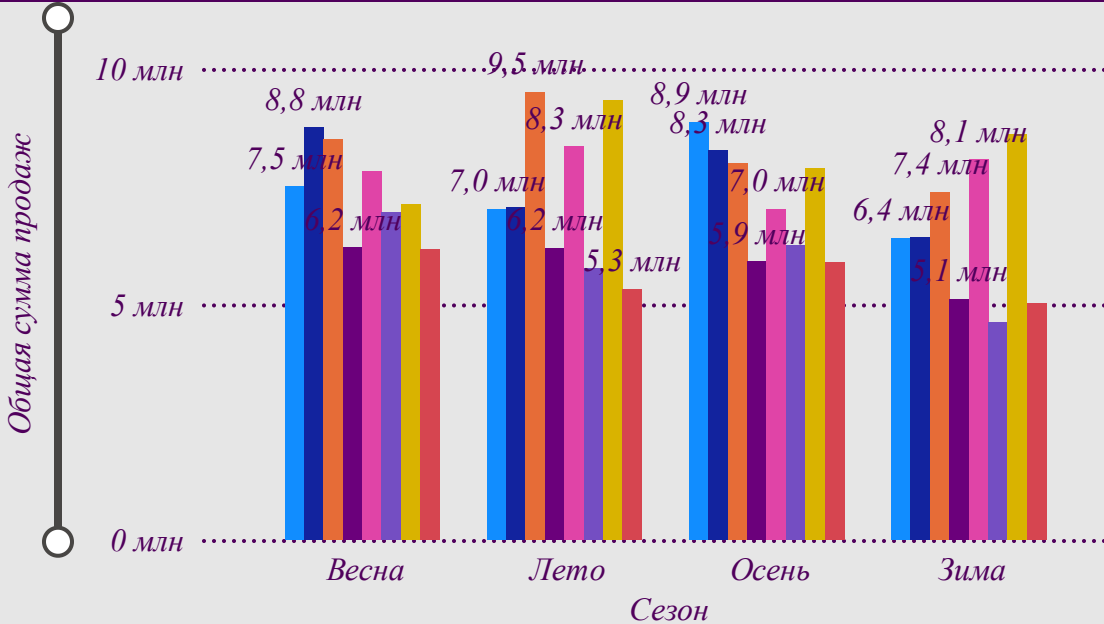
Высокие логистические затраты



Процент возврата



Анализ Сезонности



## 1 Снижение продаж в отдельных категориях

Анализ по категориям показал:

- **Топ-5 категорий** приносят основную прибыль, больше всего прибыль приносит "Electronics" и "Accessories", меньше всего Cosmetics.
- В нескольких категориях ("**Household**" и "**Cosmetics**") за последние месяцы отмечено **падение продаж**.
- Вероятная причина: **Январь** традиционно характеризуется спадом покупательской активности после новогодних праздников.

### Рекомендация:

Провести отдельный анализ ассортимента и рекламной активности в этих категориях.

## 2 Высокие логистические затраты

На основе анализа методов доставки:

- **Courier Delivery** и **Express** — самые затратные способы.
- В регионах "**East Kazakhstan Region**" и "**Pavlodar Regions**" доля логистики в выручке превышает **20-25%**, что существенно бьёт по марже.

### Рекомендация:

Пересмотреть тарифную сетку или стимулировать клиентов выбирать более дешёвые методы доставки (Pickup, Standard).

## 3 Высокий процент возвратов

По данным:

- Возвраты составляют **около 11-18% от общего числа заказов**.
- Основные регионы с возвратами: Pavlodar Region, Akmola Region.
- Причины возвратов требуют отдельного уточнения (например, качество, размер).

### Рекомендация:

Провести опросы по возвратам или детализированный анализ категорий с наибольшим количеством возвратов.

## 4 Анализ сезонности

Продажи по сезонам:

- **Лето** и **Весна** — пики продаж.
- **Осень** и особенно **Зима** — заметный спад.

### Рекомендация:

Увеличивать запасы и усиливать рекламные кампании в начале лета и весны. Также стоит разработать акции и спецпредложения на зимний период для поддержки продаж.